

看西北小村如何将“乡村味道”卖“爆”

□沈虹冰 王泽昊

不沿边不靠海不依城,距大城市西安65公里,陕西省礼泉县袁家村扎根本乡本土,走出了一条乡村振兴之路。

“破穷”:求变的关键抉择

冬日的关中平原寒意阵阵,但袁家村却是一派火热气象。村子里锣鼓声、秦腔声此起彼伏,游人如织的小吃街飘来诱人的香味……

村口不远处,有一栋4层民宿,这是村民袁旭的家,当年村里最早开农家乐的农户之一。20多年前,这里是简陋的砖房,时过境迁,袁旭的房子越建越好,春节期间一房难求。

“去年,花了300多万元装修升级,重新开门迎客。没想到短短十几年,我们家就发生了如此大的变化。”坐在宽敞的客厅,袁旭思绪万千。

20世纪90年代末,水泥厂等村办企业陆续倒闭。村集体经济路在何方?几近没落的袁家村面临抉择。

彼时三秦大地改革春潮涌动,旅游业方兴未艾。经过广泛的讨论,村民将目光聚焦在发展乡村旅游。

“乡村旅游要大胆尝试,农家饭、农家景对城里人是个‘稀罕物’。”毅然辞去咸阳市公务员工作、回到村里的村民郭占

武,因为有经验、有才干,在村民推举下当起了村支书,带着大伙说干就干。

2007年,零星的几家农户开门做起了农家乐,当年营收立竿见影。次年,越来越多的农户加入其中,乡村旅游不断发展。

摸着石头过河,袁家村渐渐火了起来。

小吃街一店一品,甑糕、羊肉泡馍等上百种小吃,挑动着食客的味蕾;不断丰富的秦腔、皮影戏等民俗艺术,为游客奉上传统文化的盛宴;民宿、酒吧、咖啡馆等也如雨后春笋般多了起来……袁家村的业态日渐丰富。

不少人感叹,“与其说是在售卖美食、民俗,不如说是在售卖原汁原味的乡村生活,将四面八方和城里的客人揽‘下乡’,袁家村农文旅发展的路子走对了。”

“破卷”:做香“一锅饭”

眼看游客越来越多,郭占武却犯起了愁。“没有只升不降的波浪,稳住客流才是真本事。”

彼时,陕西境内模仿袁家村的“民俗村”多达70多家,同质化竞争日趋激烈。回答好“游客凭啥非得来我家”这个根本问题,成为“破卷”的关键。

郭占武召开村民大会集思广益,梳理思路,一条朴素的发展

逻辑逐渐清晰——打造品质。

不破不立,村“两委”从改造体制机制入手。

袁家村对集体资产进行股份制改造,将油坊、豆腐坊、面坊等商户转为合作社,以股份为纽带,打造村民利益共同体。

起初很多村民不理解,心存抱怨,“凭什么我家好好的生意要别人来插一脚?”

郭占武带着村“两委”班子,挨家挨户解疑释惑,“一家独大势必会形成木秀于林的结果,没了森林,一棵树也难活下去……”

小到醋坊,大到酒店,袁家村立下规矩,让全体村民和商户交叉持股。

日复一日,制度的优势逐渐显现。村民广泛持股,纷纷把“鸡蛋装进更多的篮子里”,形成“你中有我、我中有你”的利益格局,集体经济的蛋糕越做越大。

“人人参股、共享收益”,袁家村人不约而同地把食品质量视为“生命线”——要求所有食材由村子各作坊统一把关供应,确保质量,实行闭环管理。

全村拧成一股绳,倒逼品质不断提升。关中小吃这块金字招牌越擦越亮,袁家村的“关中味道”历久弥香。

如今全村30多个合作社支撑起各类业态发展,用村民的话说,“大家做香一锅饭,都想

端牢这个金饭碗。”去年,袁家村旅游营收突破12亿元。

“破圈”:古老村落焕发新气象

农家乐变美食天堂,乡村旅游变民俗游,袁家村破圈的脚步不停歇。

“商业模式一直在变,袁家村要紧跟时代步伐。不能关起门搞发展,要把眼光放长远。”郭占武盘算起一个宏大的计划——让袁家村“破圈、进城、出省”。

带着在市场上多年积累下的好口碑,袁家村人走出村子,让地道的“关中味道”飘向更远方。

2015年,袁家村第一家城市体验店在西安开业,30多种小吃原汁原味地从农村搬进了商场,创下了当时“投资500多万元,仅用9个月全部回本”的商业奇迹。

自此“袁家村”作为品牌,陆续在西安、咸阳等城市落地开花,目前已开设17家城市体验店。与此同时,还在青海、山西、河南等地建设了袁家村地域民俗体验景区。

“靠着‘三产带二产促一产’的融合发展体系,袁家村一步一个脚印完成了逆袭,这对当下全面推进乡村振兴有着宝贵的借鉴意义。”西北大学经济管理学院院长马莉莉说。

(来源:新华社)

依山就势柑橘香

□王欣悦

三峡库区腹地,柑橘飘香。“产量、产值‘双丰收’!”重庆市忠县果业发展中心主任熊长春盘点,“2024年全县柑橘产量50万吨、综合产值65亿元,分别同比增长11.1%、30%。”

忠县有2000多年柑橘种植历史,却一度面临品种单一、技术落后、市场化不足的问题。

近年来,忠县立足资源禀赋,大力推动柑橘产业发展走向市场化、规模化,有效带动20多万果农增收致富。

走进重庆(忠县)现代农业柑橘产业园柑橘分拣车间,只见金黄色的柑橘从42个出口鱼贯而出。“分拣线不但以大小、重量分选柑橘,还能以水分、糖酸比、外部瑕疵等标准进行精准分类。”产业园负责人程标说。

此外,“柑橘密集上市、密集下市是行业痛点,也是产业发展的着力点。”熊长春介绍,忠县目前正在建设50万立方米的冷库,力争一年四季都有柑橘可卖。

同时,忠县深耕果品精深加工,让小柑橘卖出好价钱。

在重庆派森百橙汁有限公司生产车间,鲜果经过预清洗、再清洗、人工筛检、榨汁等环节,被制成浓缩汁或鲜橙汁。“我们的产品已出口10余个国家,今年将加大技术研发力度,改造关键设备,争取让产量大幅增长。”车间负责人燕朝聪说。

为把柑橘“吃干榨尽”,忠县投入3000万元建成现代化柑橘皮渣利用加工厂,让柑橘皮渣变成橙皮丁、香精油、畜牧饲料等“抢手货”。

数据跳动,又一笔柑橘大宗交易成交——75吨鲜果即将从忠县发往湖南。

重庆三峡柑橘交易中心的大屏上,成交动态、价格行情等实时数据一目了然。“平台已经成功促成213笔订单。”重庆三峡柑橘交易中心产业部副部长付斌直言,线上平台打破了传统的流通渠道和地域限制,让交易更高效便捷。

为推动柑橘走向品牌化、高端化,忠县还打造统一区域公用品牌——“忠橙”,统一授权使用、统一产品分级、统一品牌包装、统一产品溯源、统一监管保护。如今,“忠橙”品牌效应明显,已销往30多个国家,累计出口7000余吨,形成常态化出口机制。

“从传统种植到现代产业,从单一销售到精深加工,柑橘成了老百姓增收致富的‘金果果’。”忠县县委书记李电表示。(来源:《人民日报》)

滇池畔46个村庄“串珠成链”绘就乡村振兴新画卷

□彭奕凯

进入滇池东岸的海晏村,落日余晖将沙滩染成金色,游客们举着相机定格落霞的绝美瞬间。这个拥有数百年历史的古渔村,曾是滇池渔业文化的缩影,如今因“最美日落打卡地”闻名遐迩。

“光是今年春节假期,村里就接待了20多万名游客,拉动消费480多万元。”云南省昆明市滇池度假区海晏社区党委书记李龙指着改造一新的民居说,通过“政府+村集体+企业”的模式,村内引入民宿、咖啡馆、非遗工坊等业态,闲置民房通过租赁的方式“摇身一变”成商铺,昔日的闲置资产成了村民们的“摇钱树”。

在海晏村村口的“落日集市”,摊位上五彩斑斓的手工艺品与新鲜果蔬交相辉映,孩童们在人群中穿梭嬉戏,欢笑声不绝于耳。摊主杨大姐正忙着售卖豌豆粉和老酱鱼。“以前靠捕鱼为生,现在在家门口摆摊,日子比过去红火多了!”她笑着说。

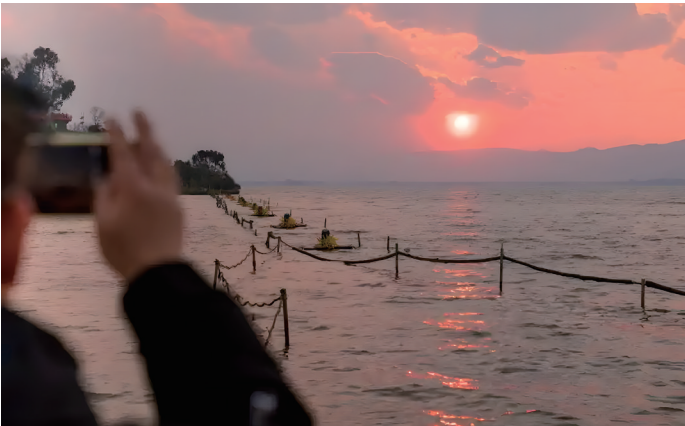
海晏村不仅保留着古渔村的青瓦白墙,还通过修缮历史

建筑、保护历史文物古迹,让游客在美景中感受和读懂滇池渔业文化。据统计,2024年海晏村接待游客超200万人次,村集体经济收入超过256万元,同比上升近40%,居民人均收入也大幅增长。

“第一天开业就卖了700多块钱,没想到家门口就能赚钱!”来到晋宁区上蒜镇牛恋村小渔村民小组的“甜咪西小馆”里,咖啡香气与滇池清风交织,老板李甜甜和笔者分享着返乡创业的喜悦。她说,自己是“家乡宝”,很开心在家就能挣到钱,不用在外奔波。

2022年,牛恋村通过整村改造,将荒滩变为湿地景观,引入星空营地、婚礼宫等新业态,村集体与企业合作成立运营公司,带动当地村民就业。自此,村子变景区、村民变业主和职工,这个昔日的传统渔村走上了农文旅融合发展的新路子,“靠水吃水”有了“新吃法”。

变化不仅仅发生在海晏村和牛恋村。近两年来,昆明在滇池沿岸共183个自然村落中,选取46个重点村进行改造提升。从海晏村的落日余晖到牛恋村



的星空营地,从百草村的药香袅袅到杨林港村的白族风情,滇池沿岸46个重点村正以“一村一策”的个性化发展,书写着农文旅融合的乡村振兴答卷。

数据显示,2024年46个重点村全年客流量超千万人次,营业收入达5.4亿元,村民人均增收近千元。

今年春节期间,滇池绿道海外海段一期试运营,对公众开放。这条风光旖旎的滇池绿道,以“生态优先”的理念,巧妙地46个重点村落、8大湿地公园及历史古景串联成链。游客穿行其间,可驻足“七彩云

桥”观鸥鸟齐飞,亦可漫步青石板路探访古村。

绿道的建设,既守护了高原湖滨湿地生态,又将分散的文旅资源整合为“环滇池乡村生态旅游圈”,带动沿线村庄实现产业融合升级,成为生态保护与乡村振兴协同推进的鲜活案例。

在这里,绿水青山不仅是自然馈赠,更成为驱动产业升级、村民共富的核心动能。随着“诗与远方”在滇池畔不断具象化,这条由滇池绿道串联起来的“翡翠项链”正闪耀出更加夺目的光芒。(来源:新华社)